



Universidade de Brasília
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade
Departamento de Economia

BEHAVIORAL LAW AND ECONOMICS
A racionalidade limitada à luz da análise econômica do direito

Maria Carolina de Sá França

Brasília
2015

Maria Carolina de Sá França

BEHAVIORAL LAW AND ECONOMICS

A racionalidade limitada à luz da análise econômica do direito

Monografia apresentada ao Departamento de Economia da Universidade de Brasília como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Professor Dr. Gil Riella

Brasília

2015

Maria Carolina de Sá França

BEHAVIORAL LAW AND ECONOMICS

A racionalidade limitada à luz da análise econômica do direito

Monografia apresentada ao Departamento de Economia da Universidade de Brasília como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Professor Dr. Gil Riella

Aprovada em de de 2015.

Banca examinadora:

Gil Riella

Orientador

Milene Takasago

Convidada

Brasília

2015

Aos meus maiores exemplos,

Eduardo e Beatriz

Resumo

O presente estudo visa destacar, à luz de *behavioral law and economics*, os entraves do modelo de agentes racionais adotado pela teoria econômica tradicional. São analisadas as limitações de racionalidade, força de vontade e autointeresse do agente, as quais o impedem de realizar escolhas ótimas que maximizem sua utilidade. Nesta análise, demonstra-se que a distinção entre o comportamento humano e o comportamento racional esperado decorre dos erros de julgamento capazes de influir na tomada de decisão. Tendo em vista que tais erros ocorrem de forma não aleatória, este trabalho aponta formas de atuação governamental passíveis de mitigar seus efeitos. Apresenta, então, as vantagens e as deficiências da aplicação de normas jurídicas como instrumento de combate aos erros de julgamento, o que se denomina *debiasing through law*.

Palavras-chave: racionalidade limitada, erros de julgamento, *behavioral law and economics*, *debiasing through law*

Abstract

The present study describes the limits of rational agents model adopted by traditional economic theory. It analyses bounded rationality, bounded willpower and bounded self-interest which deter the agent of making optimized choices that could maximize its utility. In this analysis it is shown that human behavior distinguishes from expected rational behavior due to judgment errors able to influence the decision-making. Considering that those errors occur non-randomly, this study points out forms of government actions which are capable of mitigating its effects. Then, it displays the advantages and deficiencies of applying legal rules to combat judgment errors, that is called debiasing through law.

Keywords: bounded rationality, judgment errors, behavioral law and economics, debiasing through law

*“Economics is a study of mankind in
the ordinary business of life”*

Alfred Marshall

Sumário

Introdução	1
1 Economia Comportamental e seus desdobramentos	3
1.1 Intuição e acessibilidade	5
1.1.1 Sistema 1 e sistema 2	6
1.1.1.1 Julgamentos intuitivos	7
1.1.2 Acessibilidade do pensamento e seus determinantes	8
1.2 Teoria Prospectiva da decisão	9
1.3 <i>Endowment effect</i> e <i>framing effect</i>	11
2 <i>Behavioral Law and Economics</i>	13
2.1 Racionalidade limitada	15
2.1.1 Julgamentos heurísticos	16
2.1.2 Vieses	19
2.1.2.1 Viés de otimismo	20
2.1.2.2 Viés <i>self-serving</i>	21
2.1.2.3 Viés de retrospectiva	23
2.2 Força de vontade limitada	24
2.3 Autointeresse limitado	25
3 Intervenção governamental no processo de tomada de decisão	28
3.1 Alterações do agente e alterações do ambiente	28
3.2 <i>Debiasing Through Law</i>	30
3.2.1 Aplicação de normas jurídicas no combate aos efeitos negativos do viés de otimismo, do viés <i>self-serving</i> e do viés de retrospectiva	32
Considerações Finais	38
Referências Bibliográficas	40

Introdução

A economia comportamental foi responsável por introduzir estudos da psicologia cognitiva na teoria econômica. Ao analisar o comportamento humano, buscou avaliar o processo de formulação de escolhas e de tomada de decisão dos agentes econômicos. Constatou-se que, ao contrário do que defende a economia neoclássica, os agentes nem sempre adotam o comportamento racional.

Os agentes, então, divergem do comportamento esperado, ou seja, não maximizam sua utilidade a todo momento, em razão de limitações cognitivas intrínsecas. Observa-se, a partir de pesquisas empíricas, que o ser humano é dotado de vieses e aversões, e se utiliza de heurísticas na realização de julgamentos e na formulação de escolhas. Seu comportamento é, portanto, muitas vezes influenciado por percepções imprecisas dos fatos, impedindo a formulação de escolhas ótimas.

Nesse contexto, *behavioral law and economics* incorporou estudos da economia comportamental à análise econômica do direito. E, em virtude das limitações observadas no comportamento humano, *behavioral law and economics* sugere a aplicação de normas jurídicas capazes de orientar os indivíduos no sentido de fazerem melhores escolhas. Assim, por meio da atuação governamental, podem ser realizadas intervenções no ambiente externo capazes de influenciar no processo de tomada de decisão.

Em decorrência disso, configura-se o chamado *Debiasing Through Law*, cujo escopo é minimizar os efeitos negativos gerados por ilusões cognitivas. Mediante esse processo, alterando-se a percepção da realidade, pode-se induzir a mudanças de comportamento. De acordo com Jolls e Sunstein (2004, p. 202, tradução nossa), *debiasing through law* seria a maneira “menos intrusiva, mais direta e mais democrática” de se combater os efeitos da racionalidade limitada.

Ao efetuar uma revisão de literatura, o presente estudo visa, além de expor alguns determinantes do comportamento humano, apresentar as limitações dos indivíduos à luz de *behavioral law and economics*. Ademais, ao indicar alternativas para a correção de vieses observados, intenta aperfeiçoar a tomada de decisão.

Este trabalho é composto por três capítulos. No primeiro capítulo, abordar-se as diferenças entre razão e intuição. Além de discrepâncias intrínsecas, esses processos cognitivos diferem pela sua acessibilidade. Um pensamento pode ir à mente por diversos meios, e, quanto mais acessível, mais influente. Em seguida, trata-se da aversão a perdas que se refere à maior valoração dada às perdas do que aos ganhos.

O segundo capítulo apresenta alguns estudos relativos a *behavioral law and economics*, identificando as três limitações verificadas no comportamento humano. São elas: a racionalidade limitada, a força de vontade limitada e o autointeresse limitado. A racionalidade limitada refere-se aos erros de julgamento e à não realização de escolhas ótimas; a força de vontade limitada corresponde à dificuldade de adesão a planos previamente estabelecidos; e o autointeresse limitado diz respeito às ações altruístas, as quais desviam o comportamento maximizador pautado apenas em interesse próprio.

O terceiro capítulo, por fim, propõe respostas aos erros de julgamentos. Com o intuito de melhorar a tomada de decisão, apresentadas formas de minimizar os efeitos negativos decorrentes de percepções distorcidas da realidade. Faz alusão, em especial, a *debiasing through law*, que se pauta na aplicação de normas jurídicas como meio de combater os vieses.

1 Economia Comportamental e seus desdobramentos

A economia neoclássica teve como pilar responsável por sustentar seu arcabouço teórico o conceito de agentes racionais. Assume, fundamentalmente, que os indivíduos e firmas, considerados agentes econômicos, atuam como “maximizadores racionais” (WRIGHT e GINSBURG, 2012). Tal conceituação garante que, diante da variedade de opções, os agentes tomem a melhor decisão a partir de uma comparação valorativa das opções apresentadas (ARIELY, 2008).

Segundo Ariely (2010), tendo em vista a perspectiva racional, as únicas decisões a serem tomadas são aquelas que maximizem os interesses dos agentes, uma vez que se tem todas as opções explicitadas e devidamente valoradas. Essa abordagem possibilitou diversas formulações teóricas como, por exemplo, a competição perfeita, na qual a oferta é homogênea, os custos de transação e de informação são zero e os agentes não realizam qualquer tipo de erro ou engano (WRIGHT e GINSBURG, 2012).

A economia tradicional, ao considerar o agente econômico um ser racional, supõe que cada pessoa possui gostos específicos, sendo capaz de estabelecer preferências de modo coerente e de maximizar tais preferências¹ (RABIN e SCHRAG, 1999). De acordo com Becker (1976), pautar-se em preferências estáveis garante o caráter preditivo da economia, impedindo que haja alterações forçadas nas preferências para explicar eventuais contradições na análise.

Vale ressaltar que a hipótese da teoria econômica não assume que o indivíduo seja de fato racional, mas que se comporta como se fosse. Gico Jr. (2012, p. 26) afirma que essa teoria “não pressupõe que internamente cada agente esteja conscientemente realizando contas o tempo todo e ponderando custos e benefícios de cada ato de suas vidas, apenas que na média eles se comportam como se estivessem”. Há, contudo, situações nas quais os indivíduos não se comportam conforme o esperado, em especial naquelas onde estão presentes o risco e a incerteza.

Estudos acerca dos desvios comportamentais foram desenvolvidos e incorporados pela teoria econômica no decorrer do tempo. A psicologia cognitiva teve impacto fundamental na formulação teórica da chamada Economia Comportamental. Um dos

¹ Para Gico Jr. (2012, p. 25) “a teoria econômica é uma teoria sobre os meios empregados pelas pessoas para alcançarem seus fins (comportamentos) e não sobre os fins que elas buscam (motivação). A existência das preferências é um dado da realidade e para a teoria normalmente estas não são relevantes”.

precursores deste modelo de literatura foi Hebert Simon. Simon² defendeu que a capacidade cognitiva é limitada e as decisões são pautadas em comportamentos “satisfatórios”, o que impediria a maximização de bem-estar (WRITGHT e GINSBURG, 2012).

O escopo da economia comportamental seria, por conseguinte, avaliar a maneira como os indivíduos efetivamente se comportam e não a maneira como se comportariam em situações hipotéticas ou ideais. Segundo Ariely (2010), o objetivo principal da economia comportamental é observar e avaliar a influência do viés no comportamento humano, auxiliado pelos estudos nessa área. Em decorrência dessa avaliação, poder-se-ia, então, melhorar as decisões tomadas. Em Jolls (2010), defende-se que este tipo de análise almeja aprimorar o caráter preditivo da economia, visto que não se utiliza dos princípios econômicos os quais definem as ações do *homo economicus*³.

Richard Ponser, em sua obra *Economic Analysis of Law* (Jolls et al., 1998), apresenta os “princípios fundamentais da economia”, tendo em vista a abordagem tradicional. Tais princípios, contudo, são questionados à luz da literatura comportamental.

O primeiro princípio refere-se à queda na demanda pelo produto quando o seu preço se eleva. Tal fato, contudo, segundo os autores, não garante uma ação otimizada. Como defendido por Becker, mesmo diante de escolhas aleatórias, as pessoas apenas decidirão reduzir o consumo quando aumentarem os preços caso detenham uma limitação de recursos.

O segundo princípio, por sua vez, faz referência à importância do custo de oportunidade em detrimento dos custos incorridos, ou seja, estes custos não seriam considerados capazes de afetar as decisões relativas a preços e quantidades. A análise tradicional equipararia, então, os custos de oportunidade aos custos *out of pocket*, por exemplo, custos de compra de bens, ignorando, assim, custos irrecuperáveis, como o de bilhetes não reembolsáveis. No entanto, estas proposições são dotadas de falhas de previsão. De acordo com Jolls et al. (1998) a igualdade entre os custos de oportunidade e o custos *out of pocket* implicaria na equivalência entre os preços de compra e venda em meio à ausência do efeito riqueza, fato extensivamente violado.

O terceiro princípio apresentado pauta-se na alocação de recursos. “Os recursos tenderiam a gravitar em torno daqueles que mais o valoram” (JOLLS et al., 1998, p. 1483, tradução nossa). Em Coase (1960), defende-se que, independentemente da configuração

² SIMON, H. A. **Rational Decision Making in Business Organization.** *The American Economics Review*, v. 69, n° 4, p. 495-513, 1979.

³ “Model of a man who mechanically engages in certain restrictive kinds of ‘cost-benefit calculations’ in making economic decisions” (VEETIL, 2011, p. 202).

inicial de direitos, pode-se alocar recursos mediante negociação das partes em um cenário onde não há custos de transação. Alguns estudos, entretanto, demonstram que o Teorema de Coase pode acarretar previsões equivocadas. Isso ocorre, pois a disposição de direitos em período inicial, mesmo diante de custos de transação igual a zero, influenciará na alocação final de recursos.

Apesar do comportamento humano divergir do modelo econômico tradicional em várias circunstâncias, essa divergência possui um padrão. O comportamento humano continua sendo previsível, uma vez incorporadas suas limitações cognitivas (GICO Jr., 2012). Essas limitações interferem tanto nas escolhas referentes ao âmbito econômico, quanto naquelas ligadas à esfera afetiva. Conforme aponta Ariely (2010), as pessoas em geral não têm consciência da irracionalidade que as influencia e, ao mesmo tempo, não entendem o que verdadeiramente move o seu comportamento.

Isto posto, faz-se fundamental a compreensão do comportamento humano e de suas limitações cognitivas, afim de que se torne possível a identificação de falhas e erros, e a proposição de estratégias que os amenize. Uma vez entendido o que verdadeiramente induz ao comportamento, torna-se possível atingir o controle diante do dinheiro, relacionamentos, segurança, saúde, recursos, tanto individuais quanto coletivos (ARIELY, 2010). Assim, não só o indivíduo se beneficia, mas toda a sociedade.

1.1 Intuição e acessibilidade

Os psicólogos Daniel Kahneman e Amos Tversky desenvolveram amplos estudos referentes ao comportamento humano e aos seus determinantes, em especial, a racionalidade e suas limitações. Por meio de análises psicológicas, ambos abordaram a maneira como as decisões e os julgamentos são realizados, assim como os elementos externos que os influenciam.

Diante dos estudos a respeito de julgamentos intuitivos e tomadas de decisão, foram analisadas a acessibilidade de pensamento e a distinção entre intuição e pensamento racional. A acessibilidade de pensamento visa avaliar a facilidade com que determinado pensamento chega à mente. Os pensamentos intuitivos apresentam maior grau de acessibilidade do que os pensamentos racionais.

Essa diferença entre os dois tipos de pensamento, conforme defendem os autores, ajuda a explicar diversos efeitos e características referentes aos julgamentos e às decisões. Tem-se como exemplos os julgamentos heurísticos, *endowment effect* e *framing*

effect. Além disso, a diferença de acessibilidade também ajuda a explicar as eventuais correções feitas nos pensamentos intuitivos e os resultados da teoria prospectiva da decisão. (KAHNEMAN, 2003).

1.1.1 Sistema 1 e sistema 2

A apropriação de conhecimento, isto é, sua percepção, armazenamento e recuperação, pode ocorrer de variadas formas. Dentre os tipos de processos cognitivos existentes, é possível elencar: o intuitivo e o racional. Diante de suas distinções, Stanovich e West (2000) em Kahneman (2003), buscaram caracterizá-los e criaram as nomenclaturas: Sistema 1 e Sistema 2.

O Sistema 1 atua de modo rápido e automático, sem a presença de um controle voluntário. Concomitantemente, o Sistema 1 é o responsável pela formulação das impressões e emoções que influenciam a produção de crenças e escolhas do Sistema 2 (KAHNEMAN, 2011). O Sistema 2, por sua vez, ao atuar de maneira mais lenta, é responsável pela configuração e ordenação dos pensamentos de forma clara e organizada.

A operacionalização do Sistema 1 ocorre, então, implícita e associativamente, sendo muitas vezes dotado de emoção. Esse sistema é responsável por gerar, involuntariamente, impressões decorrentes de percepções e pensamentos. Posto que o ser humano é um indivíduo pensante capaz de perceber e reconhecer as mais diversas situações ao seu redor, alguns processos mentais tornam-se rápidos e automáticos devido à sua prática prolongada (KAHNEMAN, 2011).

As decisões e julgamentos intuitivos realizados pelo Sistema 1 são “eficientes, apropriados e eventualmente bem sucedidos” (KAHNEMAN e KLEIN, 2009, p. 521, tradução nossa). Isso, todavia, não ocorre em sua totalidade. Muitos julgamentos intuitivos não são realizados de maneira eficiente quando, por exemplo, as influências externas ocorrem de modo irregular, não sendo possível a avaliação de forma satisfatória do ambiente, ou não há o entendimento necessário ao seu reconhecimento (KAHNEMAN e KLEIN, 2009).

Logo, não obstante os pensamentos intuitivos possam produzir julgamentos adequados, há algumas limitações. Dentre elas, pode-se elencar a presença do viés, que se caracteriza por erros sistemáticos apresentados em situações específicas (KAHNEMAN, 2011). Ademais, há dificuldades no controle e na modificação do comportamento vinculado ao Sistema 1, uma vez que é governado pelo hábito (KAHNEMAN, 2003).

Do mesmo modo, a atividade do Sistema 1 não pode ser impedida. Não há como bloqueá-la, evitando que se manifeste, o que demonstra a dificuldade de prevenção dos erros gerados por pensamentos intuitivos. A intervenção e a possível alteração dos julgamentos por eles realizados se faz, posteriormente, pelo Sistema 2. Sua atuação é, consequentemente, fruto de reflexão e árduo trabalho racional.

O Sistema 2, então, operacionaliza-se de forma lenta, conscientemente monitorada e mediante esforço. Está relacionado às atividades cognitivas, as quais demandam maior afincamento e concentração, presente muitas vezes também na formulação de escolhas. Dentre as suas funções, destacam-se o monitoramento e a avaliação das operações mentais e do comportamento, de acordo com o que afirmam Gilbert (2002) e Stanovich e West (2002) em Kahneman (2003).

Visto que o Sistema 2 atua de forma a monitorar e alterar, quando necessário, o Sistema 1, a intuição é questionada e em seu lugar atua a razão. Isso, todavia, muitas vezes não ocorre em razão do seu grau de dificuldade, do tempo necessário ou da falta de vontade. Kahneman (2003, p. 699, tradução nossa) afirma que “as pessoas não estão acostumadas a pensarem de maneira acurada e contentam-se em confiar nos julgamentos plausíveis que vão à mente rapidamente”.

Pode-se assim dizer que o Sistema 2 entra em ação quando detecta a presença de viés em julgamentos realizados pelo Sistema 1. O Sistema 2 é o único capaz de corrigir esses equívocos e alterar o resultado final. Tal correção, contudo, não se opera caso o Sistema 2 não seja capaz de perceber o erro existente (KAHNEMAN, 2011).

Assim sendo, após a sugestão de pensamentos e ações feita pelo Sistema 1 de maneira célere e descontrolada, cabe ao Sistema 2 agir por meio da reflexão, do foco e da atenção. O Sistema 2, portanto, tem o poder de influenciar o comportamento humano ao permitir, evitar ou modificar determinado pensamento ou ação propostos. Nesse sentido, o Sistema 2 exerce a função de promover o autocontrole, o que demanda extremo cuidado e vigor (KAHNEMAN, 2011).

1.1.1.1 Julgamentos intuitivos

Os indivíduos orientam seus julgamentos e decisões, levando em consideração os pensamentos intuitivos, que ocorrem de forma automática e sem grandes esforços. Esses pensamentos podem ser equiparados às percepções, dado que vêm à mente de maneira rápida e espontânea, não decorrem de grandes reflexões (KAHNEMAN, 2003). De acordo com

Kahneman (2011), as emoções e as impressões exercem grande influência sobre as ações humanas, demonstrando alto grau de confiança nas crenças e preferências intuitivas.

Hebert Simon em seus estudos equipara a intuição ao reconhecimento: “a situação fornece uma dica: essa dica deu acesso à informação armazenada na memória, e a informação gera uma resposta. Intuição é nada mais nada menos que reconhecimento” (1992, em KAHNEMAN e KLEIN, 2009, p. 520, tradução nossa).

Deve-se, no entanto, questionar os julgamentos intuitivos, uma vez que eles podem revelar erros e imprecisões, pois não estão imunes ao viés. As pessoas muitas vezes não percebem os erros presentes em seus julgamentos, sendo mais fácil a sua percepção por terceiros. Faz-se, logo, fundamental a sua identificação e compreensão para realização de aprofundada análise e aplicação de possíveis correções.

Em Kahneman e Klein (2009), defendem-se duas condições necessárias para que os julgamentos intuitivos sejam realizados de maneira habilidosa, ou seja, haja o reconhecimento elencado por Simon. Deve-se estar diante de um contexto capaz de fornecer as dicas pertinentes à natureza da situação, além da possibilidade de aprendizagem das respectivas dicas. A oportunidade de observar e avaliar as dicas referentes a determinada situação é imprescindível para o reconhecimento e julgamento intuitivo eficaz.

Segundo Einhorn e Hogarth (1978), em Kahneman e Klein (2009), os julgamentos intuitivos assemelham-se às impressões perceptivas decorrentes da resposta única que vai à mente. Em diversas situações os julgamentos intuitivos são necessários e eficazes, porém, não absolutos. Em outros momentos, faz-se então imprescindível o questionamento da sua validade e a respectiva correção. A validade das variáveis externas diante das quais o julgamento é realizado, bem como a capacidade de aprendizagem das regras do ambiente externo são indispensáveis para avaliar sua precisão (KAHNEMAN e KLEIN, 2009).

1.1.3 Acessibilidade do pensamento e seus determinantes

Os processos cognitivos diferenciam-se não só por suas características intrínsecas, mas também por sua acessibilidade. A acessibilidade diz respeito ao modo como determinado pensamento chega à mente, podendo demandar maior ou menor afínco. Pode-se determinar a acessibilidade do pensamento a partir das “características dos mecanismos cognitivos que o produzem e das características dos estímulos e eventos que ele provoca” (KAHNEMAN, 2003, p. 699).

Situações relevantes dotadas de alta carga emocional têm acesso muito mais rápido à mente. A relevância das variáveis externas e internas ao próprio objeto e o impacto gerado por elas são essenciais na determinação da acessibilidade. Segundo Kahneman (2003), são as propriedades do objeto em julgamento que determinam a sua acessibilidade.

Por conseguinte, a acessibilidade depende igualmente das características específicas dos processos cognitivos e dos estímulos adequadamente fornecidos a eles. Outrossim, a percepção de determinado objeto ou fato também interfere em sua acessibilidade. Isso ocorre quando o indivíduo interpreta as informações obtidas por meio do seu sistema sensorial, baseando-se em experiências passadas e crenças interiorizadas. Portanto, ao deparar-se com objetos ou fatos já observados ou vivenciados, sua acessibilidade é maior.

Junto à percepção, a memória é um fator essencial e muitas vezes determinante da acessibilidade. Além de atuar no sentido de reconhecer uma situação específica, a memória interfere no desempenho de sua percepção. Diante de situações de difícil percepção, determinado elemento presente na memória pode ser identificado ou compreendido mais facilmente (JACOBY e DALLAS, 1981).

Isto posto, pode-se dizer que a acessibilidade de pensamento tem papel fundamental no comportamento humano. Quanto mais acessível o pensamento, mais influente. Do mesmo modo, quanto menos acessível, mais ignorado. Diante disso, há de se questionar o pressuposto de que os agentes adotam unicamente o comportamento racional, uma vez que este é influenciado por diversos pensamentos com distintos graus de acessibilidade.

1.2 Teoria Prospectiva da decisão

A teoria da utilidade esperada constitui-se em uma teoria da decisão de grande influência nas ciências econômicas. Daniel Bernoulli (1954 [1738]), considerado um de seus expoentes, foi o responsável pela introdução do conceito de utilidade. Segundo o autor, seria a utilidade e não o preço de determinado item o responsável pela mensuração do seu valor. Observa-se, assim, a importância da subjetividade na tomada de decisão:

“(…) a determinação do valor de um item não pode ser baseado em seu preço, mas sim na utilidade que ele fornece. O preço de um item depende somente do próprio item e é igual para todo mundo; a utilidade, contudo, depende das circunstâncias particulares do indivíduo que faz a estimativa” (Bernoulli, 1954, em CUSINATO, 2003, p. 21).

A despeito da teoria da utilidade esperada ser adotada como alicerce da teoria de agentes racionais, para Kahneman e Tversky (1979), ela não apresenta um caráter descritivo adequado. Compara a utilidade de duas situações distintas em termos absolutos, não levando em consideração a alteração em relação à situação inicial. Seu foco é o “estado final” e não os “ganhos e perdas” (KAHNEMAN e TVERSKY, 1979).

Com o intuito de refutar a teoria da utilidade esperada, Kahneman e Tversky (1979) defendem haver preferências, em situações de escolha específicas, que violam seus axiomas. Escolhas em situação de risco, por exemplo, apresentam diversos efeitos que divergem dos princípios básicos abarcados pela teoria da utilidade esperada. Destarte, o modelo de utilidade de Bernoulli é visto como “independente de referência”, isto é, na mensuração da utilidade não há qualquer menção à situação inicial de riqueza ou à sua alteração, sendo ela mensurada a partir de um estado de riqueza fixado (KAHNEMAN, 2003).

Kahneman e Tversky (1979) elaboram, então, a chamada Teoria Prospectiva da decisão. Essa teoria é apresentada como modelo alternativo às demais, referindo-se à decisão diante do risco. O valor, assim, é representado não como utilidade, mas como uma função. Diferentemente da teoria da utilidade esperada, a teoria da prospecção assume que a avaliação de resultados pauta-se na mudança sofrida em relação ao ponto de referência, não levando em consideração unicamente a natureza do bem em si (JOLLS e SUNSTEIN, 2004).

Os seres humanos são capazes de perceber alterações e diferenças quando compara situações distintas. O nosso “aparato perceptivo” não é programado para avaliar magnitudes absolutas, mas avaliar mudanças ou diferenças. Há, em geral, um ponto de referência a partir do qual qualquer tipo de alteração é percebida e possivelmente avaliada. Isso ocorre, por exemplo, nas variações de intensidade de luminosidade, altura e temperatura (KAHNEMAN e TVERSKY, 1979).

Diante de situações de risco de perdas ou de ganhos, as pessoas adotam atitudes distintas. Em situações onde as opções são ruins, por exemplo, observa-se que as pessoas possuem uma menor aversão ao risco. Posto que a abordagem tradicional não leva em consideração tais distinções, a teoria prospectiva da decisão busca abarcá-las e ratificar o conceito de aversão ao risco em sua função valor.

Essa teoria também postula que as perdas são mais valoradas do que os ganhos. Configura-se a chamada aversão a perdas. Segundo Kahneman (2011), essa assimetria entre o poder das expectativas ou das experiências positivas e negativas decorre de

razões evolutivas. “Organismo que consideram as ameaças mais urgentes tem maiores chances de sobreviver e reproduzir” (KAHNEMAN, 2011, p. 227, tradução nossa).

A teoria prospectiva da decisão tem, portanto, como pressuposto a existência de um ponto referencial. Qualquer avaliação a ser realizada deve adotá-lo como marco. Se o resultado final for melhor que esse, tem-se um ganho. Caso contrário, se o resultado for pior que o ponto de referência, considera-se uma perda (KAHNEMAN, 2011).

O valor é, por conseguinte, pautado em ganhos ou perdas. As pessoas tomam decisões e percebem resultados a partir das variações verificadas. Todavia, existem limitações. A determinação de um ponto de referência, assim como a codificação dos resultados em ganhos ou perdas, podem ser afetadas tanto pelas perspectivas oferecidas como pelas expectativas geradas (KAHNEMAN e TVERSKY, 1979).

A teoria da utilidade esperada, por sua vez, não considera que as preferências são geradas em decorrência de perdas ou de ganhos, mas em função da valoração absoluta da riqueza ou do bem-estar. Essa teoria assume os agentes racionais, capazes de maximizar sua utilidade. Contudo, conforme defendido por Kahneman e Tversky, a aversão ao risco e a valoração das perdas e dos ganhos presumem a existência de um agente, não maximizador de sua utilidade, mas dotado de emoção⁴ e de limitada racionalidade, cuja influência é substancial na tomada decisão.

1.3 *Endowment effect e Framing effect*

Relacionados à aversão a perdas, registra-se dois efeitos: *endowment effect* e *framing effect*. A aversão a perdas seria uma possível explicação de tais efeitos. Richard Thaler, um dos precursores da economia comportamental, realizou diversos estudos acerca da correlação entre aversão a perdas e *endowment effect*, a partir da aplicação da teoria da prospecção de Kahneman e Tversky (1979).

*Endowment effect*⁵ refere-se à valoração de determinado bem diante da posse. Essa valoração depende de ser o indivíduo o detentor da posse inicial do bem (JOLLS e

⁴ Segundo Kahneman (2003) a emoção é capaz de influenciar as escolhas. Uma teoria que ignore os sentimentos como a dor da perda e o arrependimento diante dos erros não descreve fidedignamente a realidade.

⁵ De acordo com Friedman (2011 p. 552), “there may be a biological or evolutionary explanation for this phenomenon left over from an epoch when it was considerably more risky to give something up than to retain it. This prehistoric explanation has competed with a purely economic explanation—actors in transactions are more reluctant to part with what they have if they perceive that there is counterparty risk”.

SUNSTEIN, 2004). A utilidade dada a um bem que o indivíduo já possui é, em geral, maior do que a utilidade que lhe daria caso tivesse de adquiri-lo. Dessa forma, há uma inclinação à aversão a se desfazer daquilo que já é seu (ZANITELLI, 2006).

Destarte, este efeito descreve o fenômeno no qual as pessoas supervalorizam os bens e a riqueza que inicialmente possuem. Segundo Friedman (2011) a aversão a perdas poderia explicar a violação à teoria do consumidor. “O montante máximo que as pessoas estão dispostas a pagar por um bem é normalmente muito menor que o valor mínimo demandado por aquele que já o possui” (FRIEDMAN, 2011, p. 705, tradução nossa). Seria, então, atribuído a ele um valor maior quando comparado ao bem ofertado.

Não obstante a aversão a perdas promova a manutenção do *status quo*, não implica que não haverá preferências direcionadas à mudança. Em Kahneman (2011), afirma-se que os benefícios de algumas oportunidades podem, muitas vezes, serem maiores que as perdas, levando a decisões que alterem a situação inicial. Assim, a aversão a perdas implica apenas a existência de uma situação à qual se faz referência, situação essa capaz de gerar viés nas decisões a serem tomadas.

Framing effect, por sua vez, refere-se à distinção de valor dada aos ganhos e às perdas. Os seres humanos atuam diferentemente diante de uma escolha, seja ela apresentada com a possibilidades de ganhos ou de perdas. Em geral, importam-se mais com as perdas do que com os ganhos. Isto posto, pode-se dizer que o comportamento humano é alterado de forma mais contundente diante de perdas quando comparado a ganhos (JOLLS e SUNSTEIN, 2004).

Os estudos realizados por Kahneman e Tversky (1981), em Kahneman (2003), abordaram a relação entre *framing effect* e invariância. O modelo de agentes racionais assume que as preferências não são afetadas por variações irrelevantes em suas opções ou produtos. No entanto, foi possível demonstrar sua limitação, uma vez que as decisões podem ser tomadas de maneiras distintas, mesmo diante de opções essencialmente semelhantes, em função das associações e valorações realizadas. Sendo assim, de acordo com o modo pelo qual a opção é apresentada, ressaltando-se seus ganhos ou suas perdas, essas associações e valorações podem alterar a escolha, refutando-se o pressuposto adotado pelo modelo de agentes racionais.

O modelo de agentes racionais, por corroborar a teoria da utilidade esperada, é amplamente questionado pelos teóricos da economia comportamental. Os efeitos abordados, *endowment effect* e *framing effect*, observados no comportamento humano, evidenciam

algumas limitações no modelo de agentes racionais maximizadores de utilidade, suplantando, assim, questionamentos acerca da racionalidade limitada dos agentes.

2 Behavioral Law and Economics

Law and Economics (Análise Econômica do Direito) desenvolveu-se com o intuito de aplicar às ciências jurídicas e às políticas públicas variadas ferramentas teóricas e empíricas utilizadas pela ciência econômica. Entender e explicar os fenômenos sociais, além de formular previsões a seu respeito, e expandir a compreensão e o alcance do direito, aperfeiçoando o desenvolvimento, a aplicação e a avaliação de normas, impeliu à utilização de modelos econômicos diante de temas jurídicos.

De acordo com Kaplow e Shavell (2002), o objetivo principal da análise econômica do direito seria responder a duas perguntas básicas: (1) quais seriam os efeitos das regras jurídicas no comportamento de atores relevantes e (2) se os efeitos de tais regras são socialmente desejáveis.

A caracterização do indivíduo é considerada variável fundamental para a devida análise econômica do direito. A abordagem tradicional do direito e da economia tem como pressuposto o modelo de agentes racionais. Os indivíduos racionais maximizam sua utilidade e riqueza em todas as suas decisões. Essa racionalidade atinge não só a produção e o consumo de bens, mas também as esferas da vida afetiva, como por exemplo o casamento, e o crime (VEETIL, 2011).

Segundo Kerkmeester (1999), em Veetil (2011, p. 200), a análise econômica do direito pode ser definida como a “aplicação da teoria de escolhas racionais ao direito”. Ela permite a observação do comportamento humano e o entendimento de suas preferências e estratégias referentes a escolhas pretéritas. Desse modo, a explicação e a classificação de tais comportamentos ocorrem numa “perspectiva *ex post*” (KOROBKIN e ULEN, 2000).

No entanto, a elaboração de normas jurídicas e políticas públicas deve ter como ponto de referência comportamentos futuros. Os responsáveis pela formulação de leis e políticas devem, não apenas entender ações passadas, como também prever comportamentos mediante diversos contextos e cenários jurídicos futuros distintos (KOROBKIN e ULEN, 2000).

Com o fito de obter a promoção da justiça, da equidade e da paz social, com o desenvolvimento da sociedade e de um sistema jurídico mais eficiente, é importante a realização de análises que possam refletir o comportamento humano de maneira mais condizente com a realidade. Essa é a razão pela qual, o desenvolvimento da economia

comportamental e a aplicação das teorias da psicologia cognitiva exerceram amplo impacto na análise econômica do direito.

Os estudos do comportamento humano e as pesquisas realizadas por segmentos da psicologia foram incorporados à análise econômica do direito de maneira significativa. *Behavioral Law and Economics* (Análise Econômica do Direito comportamental), por sua vez, buscou a configuração de um agente dotado de comportamentos mais próximos da realidade, permitindo o aprimoramento do seu caráter preditivo (JOLLS, 2007).

O entendimento dos processos referentes à tomada de decisão e escolha, segundo Sunstein (1997), deve se relacionar, teórica e empiricamente, à análise do sistema jurídico. Conforme defendido na literatura comportamental, as preferências e valores são construídos por meio de um processo inserido em determinado contexto, e não provocados por situações sociais específicas. Isso porque, diferentes processos de elicitación acabam dando enfoque a diferentes opções e alternativas heurísticas (Tversky et al., 1988 em SUNSTEIN, 1997).

O sistema jurídico perpassa o processo de escolha, posto que é capaz de influenciar o procedimento e o contexto em que está inserido. Logo, as preferências e valores podem ser altamente induzidos pela configuração de direitos e pela atuação do Judiciário. O direito, ao afetar o ocorrido dentro e fora dos tribunais, detém influência, por exemplo, sobre transações ordinárias de mercado (SUNSTEIN, 1997).

Diante disso, a economia comportamental foi capaz de proporcionar análises do comportamento humano, altamente complexo, e suas aplicações para o direito. Inobstante a atuação humana não advenha de forma totalmente racional, isso não a torna, necessariamente, imprevisível ou arbitrária. O termo “quase-racional” elencado por Thaler (SUNSTEIN, 1999), permite a descrição de um agente mais próximo da realidade diante de hipóteses econômicas, sistemáticas e previsíveis, fundamentando, assim, por meio de uma base legítima, seu caráter preditivo do comportamento humano.

Law and Economics é, portanto, responsável pela avaliação do impacto causado pelo comportamento racional, maximizador de utilidade, nos mercados e suas aplicações legais. Em contrapartida, *behavioral law and economics* explora as implicações de comportamentos não hipotéticos para o direito. De acordo com Jolls et al. (1998, p. 1476, tradução nossa) o que difere as “pessoas reais” do “*homo economicus*” é a presença de limitações comportamentais que levam ao questionamento das ideias centrais de “maximização de utilidade, preferências estáveis, expectativas racionais e processamento ótimo de informação”.

As limitações a que se refere Jolls et al. (1998, p. 1476) podem ser elencadas em três diferentes tipos: racionalidade limitada, força de vontade limitada e autointeresse limitado. A presença de cada um deles faz com que o comportamento da maioria das pessoas divirja do modelo econômico tradicional. Segundo os autores, apesar de não refletirem toda a sua complexidade, podem gerar previsões contundentes em determinados contextos, enquanto que a abordagem tradicional, em outras situações, torna-se mais apropriada.

A economia comportamental acaba por questionar os preceitos normativos e descritivos utilizados por *law and economics*. Destarte, diante da natureza humana, dotada de limitações cognitivas capazes de influir em diversas áreas da vida de uma pessoa, *behavioral law and economics* permite a previsão de comportamentos relevantes ao direito por meio de ferramentas econômicas, contribuindo de maneira significativa à análise econômica do direito.

2. 1 Racionalidade limitada

Observa-se que o ser humano é, por natureza, dotado de limitações, entre as quais destacamos suas habilidades cognitivas. Essas habilidades não são infinitas. O primeiro autor a introduzir a ideia de racionalidade limitada, nos moldes apresentado, foi Hebert Simon (Jolls et al., 1998).

Conforme apresentado por Sunstein (1999), a ideia de racionalidade limitada é permeada por diferentes fatores. O primeiro decorre dos chamados “erros cognitivos” fruto do viés presente em alguns julgamentos e da tentativa de se reduzir os custos inerentes às tomadas de decisão (heurística). O segundo, por sua vez, refere-se ao *framing effect*, isto é, o modo como as coisas são descritas influencia profundamente nas escolhas, podendo gerar respostas distintas a problemas idênticos.

Indivíduos dotados de racionalidade limitada além de produzirem “erros de julgamentos também divergem dos preceitos adotados pela teoria da utilidade esperada” (JOLLS, 2010, p. 188, tradução nossa). As decisões tomadas, muitas vezes, não alcançam a maximização de utilidade. Conforme afirmam Korobkin e Ulen (2000), as pequenas pausas feitas no processo de tomada de decisão, realizado em etapas, acabam causando um impacto nas escolhas, não permitindo a satisfação dos pressupostos de maximização de utilidade.

Isso ocorre em função das limitações de habilidades cognitivas e dos custos de processamento de informação. Em algumas situações, é impossível atingir a maximização da utilidade. Há, portanto, dois aspectos capazes de levar a escolhas não maximizadoras da

utilidade esperada, são elas a complexidade e a ambiguidade (KOROBKIN e ULEN, 2000). A ambiguidade pode ser referente tanto ao conteúdo das alternativas quanto às suas consequências.

Conforme apontam Jolls et al. (1998), em razão dessas limitações, as pessoas podem agir provocando respostas racionais, o que minimizaria os custos relativos à decisão e aos erros. A limitação de memória, por exemplo, pode ser corrigida a partir da formulação de listas, enquanto que para as limitações de tempo e poder cerebral, pode-se utilizar atalhos mentais capazes de gerar uma resposta a determinado problema mais rapidamente. Contudo, mesmo com essas correções e, algumas vezes, em razão delas, o comportamento humano diverge daquilo defendido pelo modelo de agentes racionais.

O pressuposto de agentes racionais é utilizado por ser compatível com a atribuição de utilidade esperada. Entretanto, dentre as críticas existentes na literatura, encontra-se a de Kahneman (2003). Ele afirma que uma das explicações para o modelo de agentes racionais divergir da realidade seria a hipótese de os agentes tomarem suas decisões com total conhecimento do contexto e das variáveis externas que influenciam suas escolhas. Além disso, pressupõe-se que o agente é capaz de perceber todos os detalhes relevantes da situação assim como as suas expectativas quanto ao futuro das oportunidades e riscos, o que não condiz com a realidade observada.

Mesmo com a utilização de artifícios cognitivos racionais, a fim de corrigir eventuais limitações, pode-se gerar erros previsíveis. O modelo de racionalidade limitada, diverge, então, da concepção tradicional tanto na formulação de julgamentos quanto na tomada de decisão. Assume-se a presença de viés, responsável por afetar escolhas, e observa-se a violação dos axiomas da teoria de utilidade esperada frente a várias decisões (JOLLS et al., 1988).

2.1.1 Julgamentos heurísticos

A heurística consiste em um processo por meio do qual se almeja solucionar conflitos de maneira não sofisticada. Atua, por exemplo, simplificando as operações de julgamento diante de tarefas complexas como a avaliação de probabilidades e a previsão de valores (TVERSKY e KAHNEMAN, 1974). Por conseguinte, com o intuito de simplificar tarefas, as heurísticas podem ser altamente eficazes na redução dos custos presentes ao se tomar decisões.

Todavia, as heurísticas podem também originar resultados indesejáveis. Apesar de sua utilidade, elas podem causar “severos e sistemáticos erros” (TVERSKY e KAHNEMAN, 1974). Os julgamentos associados a probabilidades, por exemplo, são muitas vezes realizados por meio de heurísticas de julgamento. Isso ocorre, segundo Sunstein (1997, p. 13, tradução nossa), em decorrência dos “altos custos de inquérito e decisão”, o que pode ser eficaz, mas também sistematicamente errôneo.

Desse modo, em função da ocorrência de erros, muitas vezes previsíveis, Sunstein (1997) defende a possibilidade de surgimento de demandas referentes à atuação do Estado. Simultaneamente, observa o incremento da oferta de serviços públicos, assim como a regulamentação de determinadas atividades, no combate a eventuais erros. Ademais, exemplifica que, no concernente ao sistema legal, é possível questionar a atuação do sistema de júri, ao sugerir a inclinação dos jurados ao cometimento de equívocos quando realizam julgamentos pautados em avaliações de probabilidade.

Nas situações em que se pretende resolver um problema com base em dados probabilísticos, muitas vezes não ocorrem de modo apropriado ou satisfatório. Em alguns estudos da psicologia foi possível observar que, diante de uma complicada questão, as pessoas tendem a substituí-la por outra mais fácil, fazendo com que a heurística atue por um processo de “substituição de atributos” (Kahneman e Frederick, 2002, em JOLLS, 2007). Destarte, ocorre uma investigação estatística para resolução de problema pautado não na probabilidade, mas na associação àquilo que detém maior acessibilidade à mente humana (Tversky e Kahneman, 1973, em JOLLS, 2007).

Diante disso, a chamada heurística de disponibilidade refere-se à facilidade com que determinado evento vai à mente, interferindo, assim, na estimativa de sua probabilidade. Em consonância com o abordado por Jolls e Sunstein (2004), quando há carência de “informação estatística detalhada”, a heurística de disponibilidade pode atuar de forma sensível e significativa na realização de julgamentos e comportamentos. Além disso, quando os indivíduos não possuem informações significativas observa-se a propensão a apoiarem-se nas informações de terceiros. Em geral, inclinam-se a pensar como os outros pensam e a fazer o que os outros fazem (SUNSTEIN, 1999).

A experiência e a vivência de determinado acontecimento exerce profunda influência nas percepções de uma pessoa. Isso porque elas tendem a concluir que a probabilidade de ocorrência de um evento, como por exemplo um acidente de carro, é maior quando testemunharam tal evento (JOLLS et al., 1988). Os “atalhos” cognitivos realizados

por heurística podem ser, então, altamente previsíveis, ratificando a ideia da presença de erros em circunstâncias particulares.

Julgamentos que tenham como base valores numéricos podem também ser abarcados pela heurística de ancoragem. Isso ocorre em razão da existência de um valor inicial, “âncora”, que é utilizado como base. Nessa heurística adota-se um referencial capaz de direcionar a atuação dos indivíduos, dificultando a alteração de julgamentos iniciais. Mesmo diante do recebimento de novas informações, observa-se a dificuldade de realização de “ajustes” necessários a julgamentos realizados previamente. Outrossim, o valor inicial tomado como referência pode advir de fonte arbitrária ou irracional. Segundo Sunstein (1997), em julgamentos referentes a indenizações, os quais se inclinam a estabelecer uma âncora, pode ocorrer um alto nível de arbitrariedade.

A heurística de representatividade, por sua vez, refere-se a relação estabelecida entre a ocorrência de um evento A e um evento B. Ela busca responder em que medida o evento A representa ou assemelha-se ao evento B. Em virtude da semelhança e representação dos principais fatores de ambos os eventos, inclui-se um na categoria do outro, considerando que este possui “as mesmas características daquele ao qual se assemelha”. Os indivíduos, portanto, tendem a se mostrar “insensíveis ao tamanho da amostra, ter confiança excessiva em seus próprios julgamentos e não compreender o efeito da frequência da taxa base sobre a probabilidade” (SUNSTEIN, 1997, p. 14, tradução nossa).

Kahneman (2011) também faz alusão à heurística afetiva, proposta pelo psicólogo Paul Slovic. Em face dessa heurística, as pessoas permitem que suas decisões e seus julgamentos sejam pautados em suas emoções. De acordo com o autor, cada estímulo recebido do ambiente externo provoca uma “avaliação afetiva”, podendo ser percebida ou não. Desse modo, muitas atitudes decorrentes da avaliação afetiva automática podem influenciar julgamentos e comportamentos. As respostas emocionais como o medo, por exemplo, são extremamente relevantes na formulação de julgamentos, podendo afetar de forma significativa as decisões.

As heurísticas não são em si mesmas consideradas vies, mas podem ser uma fonte do mesmo. O vies de disponibilidade, por exemplo, pode ser decorrência da heurística de disponibilidade, suscetível à produção de erros previsíveis no concernente a análises de probabilidades. Além disso, a heurística de representatividade pode gerar a chamada falácia de conjunção. As pessoas assumem, equivocadamente, a probabilidade de ocorrência de dois eventos como maior, quando ocorridos juntos, e menor, quando separados. Segundo Gerd

Gigerenzer, a falácia de conjunção tem maior possibilidade de acontecer quando as pessoas são perguntadas sobre probabilidades do que sobre frequências (JOLLS e SUNSTEIN, 2004).

A heurística de disponibilidade, caso produza o viés de disponibilidade, é também capaz de gerar grandes impactos no âmbito legal. Assumindo-se o modelo de agentes racionais, haveria a maximização de utilidade daqueles que cometem crimes caso os benefícios fossem maiores que os custos. Se o potencial criminoso for dotado de viés de disponibilidade, ao antecipar os custos de um crime, considerará os tipos de eventos associados a ele “mais relevantes”, o que gera um cálculo arbitrário. Assim, para que sejam formuladas políticas eficientes de combate ao crime, mostra-se imprescindível a análise dos meios pelos quais os potenciais criminosos estimam a “frequência e a severidade” das penalizações aplicadas (KOROBKIN e ULEN, 2000).

2.1.2 Vieses

Os vieses são erros sistemáticos, não aleatórios, passíveis de provocar alterações na percepção dos fatos, levando a conclusões equivocadas. Conforme aponta Sunstein (1999), as percepções imprecisas dos fatos decorrem dos vários vieses e aversões.

Os autores Soll et al. (no prelo) defendem haver duas fontes proeminentes dos vieses observados: *narrow thinking*⁶ e a subutilização do Sistema 2. Fixar-se em apenas uma opção e não considerar outras alternativas para solucionar um problema contribui para a ocorrência de viés. Outrossim, o monitoramento do Sistema 1, quando não realizado corretamente pelo Sistema 2, pode gerar julgamentos e conclusões equivocadas.

Tversky e Kahneman (1974) em Kahneman (2003, p. 707, tradução nossa) afirmam que os vieses podem ser identificados em duas situações: (1) em erros sistemáticos na estimativa de dados estatísticos; e (2) nas “disparidades sistemáticas entre as regularidades de julgamentos intuitivos e os princípios da teoria de probabilidade, inferência Bayesiana ou análise de regressão”.

A psicologia cognitiva e a literatura referente ao viés foram utilizadas para refutar alguns argumentos da análise econômica do direito tradicional. *Behavioral law and economics* buscou salientar modos de correção dos vieses também por meio de normas jurídicas. Estratégias de disponibilização de informação apropriadas e coerção legal, de acordo com Sunstein (1999), podem ser formas eficazes de combater os problemas gerados

⁶ *Narrow thinking* aqui definido como o foco de atenção voltado apenas para uma gama específica de características, impedindo a identificação de outras variáveis no processo de tomada de decisão.

pelos vieses. A seguir, serão expostos alguns vieses relevantes à análise econômica do direito comportamental.

2.1.2.1 Viés de otimismo

Os indivíduos tendem a apresentar comportamentos otimistas em diversas situações. No entanto, esse otimismo algumas vezes se manifesta de maneira não condizente com a realidade, gerando assim o chamado viés de otimismo. De acordo com Jolls e Sunstein (2004), esse viés está relacionado à crença de que uma situação ruim tem menor probabilidade de acontecer do que efetivamente possui. Mesmo diante de informações factuais e conhecimento de dados, os riscos são encarados com menor chance de ocorrerem com eles próprios do que com terceiros (SUNSTEIN, 1999).

É possível observar que as situações de risco são muitas vezes subestimadas. A possibilidade de ocorrer um “acidente de carro, a contração de uma doença específica ou a demissão de um emprego”, em geral, é tida como significativamente menor do que se apresenta em realidade (JOLLS e SUNSTEIN, 2004, p. 6, tradução nossa). Assim, muitas práticas preventivas não são adequadamente adotadas em razão das percepções de relativa invulnerabilidade (SUNSTEIN, 1997).

Korobkin e Ulen (2000) dizem que mesmo tendo conhecimento da distribuição de probabilidade de determinado evento, os indivíduos são susceptíveis ao viés de otimismo. Suas predições referentes à ocorrência de determinado fato são muitas vezes distorcidas. Por exemplo, quando acreditam que eventos benéficos têm mais chance de ocorrerem do que a média, enquanto os ruins teriam menos chance. Segundo Jolls (2010), esse viés apresenta como característica o fato de ser altamente adaptativo. Acreditando que se sairão bem, as pessoas podem efetivamente aumentar a possibilidade disso vir a ocorrer.

A crença de que um acidente de trânsito venha a ocorrer é, em termos gerais, muito baixa. “Mais de 90% dos condutores acreditam serem mais cuidadosos que outros condutores e estarem menos susceptíveis a um acidente de carro” (Taylor, 1989, em SUNSTEIN, 1999, p. 136, tradução nossa). Segundo Sunstein (1999), os indivíduos expressam excesso de confiança quando se veem diante de julgamentos de risco. As pessoas acreditam serem menos propensas a contraírem o vírus HIV, sofrerem ataques cardíacos, asma, além de muitos outros riscos à saúde (Weinstein, 1989, em JOLLS, 2007). Além disso, acreditam ter menor probabilidade de serem processadas (Weinstein, 1980, em JOLLS, 2007) e penalizadas por dirigirem após consumirem bebidas alcoólicas do que um cidadão comum (Guppy, 1993, em JOLLS, 2007).

O viés de otimismo pode também influenciar na formulação de normas jurídicas, gerando amplo impacto no comportamento humano. Em face a situações de risco, as pessoas podem não realizar mudanças em seu comportamento. Essa é uma das hipóteses de intervenção legal preventiva, quando, por exemplo, disponibiliza maior quantidade de informação ou aplica tributos corretivos (SUNSTEIN, 1999).

De acordo com Sunstein (1997, p. 137, tradução nossa), apenas o conhecimento estatístico não é suficiente para a obtenção de informação adequada. Portanto, problemas como o uso de drogas e o uso de álcool ao dirigir deveriam ser combatidos tendo em vista a visão “exagerada” dos cidadãos. O autor sugere então a elaboração de uma política governamental que induza à preocupação com os atos de terceiros. O slogan seria: “dirija defensivamente, tenha cuidado com a pessoa ao lado”.

Korobkin e Ulen (2000) afirmam que, para qualquer conduta que o Estado almeje reduzir ou desencorajar, desde as criminosas até os comportamentos negligentes, que geram atos ilícitos, deve ser estabelecida uma sanção. Tendo em vista a teoria de agentes racionais, calcular-se-ia os custos e os benefícios esperados referentes àquela conduta, devendo a sanção (custos) exceder os benefícios.

Todavia, em um cenário onde os agentes são dotados de otimismo, as penalidades impostas devem ser muito maiores do que aquelas previstas levando em consideração os agentes maximizadores de utilidade. Por acreditarem que têm menor probabilidade de sofrer uma sanção, os custos previstos por agentes com o viés de otimismo são sempre menores, levando-os a perpetuarem a prática de atos indesejados. A atuação só virá a ocorrer se o Estado agir de forma a aumentar os custos (sanção), reduzindo, assim, a sua probabilidade de acontecer (KOROBKIN e ULEN, 2000).

Da mesma maneira, como resultado do viés de otimismo, percebe-se uma tendência de os indivíduos acreditarem ser menor a probabilidade de arcarem com a responsabilidade civil, que decorre da necessidade de reparação/indenização, caso haja a violação de um direito de outrem, subestimando, assim, os custos esperados relativos à citada responsabilidade. Jolls (2007) defende que as pessoas subestimam a possibilidade de serem responsabilizadas, sendo, portanto, o sistema de cobrança tributos a melhor alternativa a fim de atingir consequências distributivas. Em consequência do baixo custo esperado da norma jurídica, haveria menor distorção quando comparado ao imposto a ser pago ao Estado. Segundo a autora, muitos estudiosos do direito e da economia criticam o sistema de “normas jurídicas distributivas” pois acreditam que o sistema de tributos geraria uma distribuição mais eficaz.

2.1.2.2 Viés *self-serving*

De acordo com Korobkin e Ulen (2000, p. 1093, tradução nossa), é possível observar que as pessoas muitas vezes “interpretam as informações de forma que sirvam aos seus próprios interesses ou a noções pré-concebidas”. Esse é o denominado viés *self-serving*. Segundo Sunstein (1999), elas lutam por aquilo que consideram justo, se propondo a aplicar a justiça de forma sistematicamente *self-serving*.

Jolls (2010) afirma que esse erro de julgamento torna-se evidente em situações onde há divergência entre duas ou mais partes, gerando assim o litígio. À vista disso, o viés *self-serving* afeta todas as partes da negociação, pois cada qual acredita merecer mais quando comparado ao julgamento em relação a terceiros, dificultando a realização de acordos (SUNSTEIN, 1999).

Conforme apontam Jolls e Sunstein (2004), os litigantes têm propensão a ver sempre o lado que lhes favorece. No entanto, os autores apresentam casos onde não se observa a presença de viés. Por exemplo, quando são questionados sobre as possíveis falhas da posição e dos argumentos que adotam e as razões que os levariam a perder a causa (Babcock, Linda, Loewenstein e Issacharoff, 1997). Conclui-se, portanto, que o viés *self-serving* implica em interpretação de informações realizada em função de interesses próprios.

A evidência do viés *self-serving* na análise econômica do direito sugere a existência de consequências distintas daquelas previstas pelo modelo de agentes racionais. É o que se percebe com o aumento do número de litígios e processos judiciais. Segundo Korobkin e Ulen (2000), as partes teriam, antecipadamente, expectativas maiores quando comparadas ao que a parte oposta acreditaria ser possível. Mesmo diante de uma maior disponibilidade de informações, ambas buscam evidências adicionais para ratificar seu ponto de vista, dificultando a realização de acordos e a alteração daquilo em que acreditam.

Ainda no concernente a litígios, de acordo com Loewenstein e Moore (2004), em Jolls (2007), o viés *self-serving* atua na interpretação de uma informação quando há ambiguidade. Não se sabendo a forma mais adequada e correta de interpretar, assimila-se a informação no momento em que é adquirida, muitas vezes de forma tendenciosa. Tal fato se caracteriza por sua facilidade, uma vez que se torna difícil a alteração da informação adquirida de forma enviesada (Babcock, Loewenstein, Issacharoff e Camerer, 1995, em JOLLS, 2007).

Visto que a interpretação de algumas informações ocorrem de maneira tendenciosa, Jolls (2007) defende que a troca de informações em processos judiciais pode

causar divergências e não convergências nas expectativas das partes. A total acessibilidade a informações não é garantia da realização de acordos. Sunstein (1997) afirma ser necessário considerar o viés *self-serving* na obtenção de soluções consensuais bem como na formulação de normas jurídicas capazes de facilitar as negociações entre os litigantes.

2.1.2.3 Viés de retrospectiva

O viés de retrospectiva configura outro tipo extensivamente discutido em *law and economics*. Por seu intermédio, altera-se a percepção inicial, anterior à ocorrência do evento, em favor de seus resultados finais. Consoante aponta Sunstein (1999), em geral, acredita-se que os fatos ocorridos eram parcial ou totalmente inevitáveis. Logo, há uma predisposição a considerar eventos já acontecidos como mais previsíveis do que quando analisados inicialmente. Korobkin e Ulen (2000) afirmam que esse viés altera a probabilidade anteriormente prevista após a ocorrência do fato. A consciência de que ele já se concretizou cria um novo índice de probabilidade.

Por conseguinte, observa-se a predisposição a atribuir um alto grau de probabilidade a eventos, pela simples razão de já terem acontecido. De acordo com Jolls (2010), as pessoas têm dificuldades em desconsiderar o fato de um determinado evento já ter ocorrido, mesmo quando são informadas previamente de que deverão desprezar a probabilidade realizada por diagnose inicial. Encontram, então, razões óbvias para o seu acontecimento, reforçando-as, e minimizando as alegações divergentes. Sanna, Schwarz e Stocker (2002) em Jolls e Sunstein (2004) dizem que várias manipulações realizadas em experimentos na tentativa de reduzir o viés não foram eficazes e, em alguns casos, aumentaram seu efeito.

As decisões jurídicas também podem ser influenciadas pelo viés de retrospectiva. Jolls (2007) afirma que os julgamentos que lançam mão de probabilidades e previsibilidades são, muitas vezes, enviesados pela única razão de um evento negativo ter ocorrido. Tais julgamentos tenderiam a produzir estimativas essencialmente elevadas, podendo prejudicar os autores considerados responsáveis. Esse viés, portanto, induz à crença na prática de atos negligentes, apenas pelo conhecimento e posterior materialização de determinado evento negativo.

Langevoort (1998) também faz alusão à presença do viés nas decisões proferidas pelo Judiciário. O autor questiona a aplicação da responsabilidade por juízes ou jurados uma vez que possuem conhecimento prévio da ocorrência dos fatos. Mesmo diante da

tentativa de evitar o viés, estariam os juízes inclinados a impor a responsabilização com mais facilidade ?

Ademais, Korobkin e Ulen (2000) afirmam que as decisões governamentais podem ser permeadas pelo viés de retrospectiva. Não apenas juízes e jurados, também os agentes administrativos são capazes de realizar distorções nas probabilidades *ex ante*, agindo sem o devido dever de cuidado. Segundo os autores (2000, p. 1099, tradução nossa), é essa a razão pela qual os agentes governamentais deveriam atuar com cautela ao implementar “novos regimes regulatórios após a ocorrência de um incidente indesejável”.

2.2 Força de vontade limitada

O modelo econômico tradicional adota também que o comportamento humano é caracterizado pela força de vontade ilimitada. O *homo economicus*, maximizador de sua utilidade, busca sempre a escolha ótima. No entanto, as pessoas reais têm limitações cognitivas que as impede de agir dessa maneira. Segundo Mullainathan e Thaler (2000), elas não realizam a escolha ótima por razões de “autocontrole”, mesmo sabendo qual seria a melhor opção.

Schelling (1984) e Laibson (1997), em Jolls (2010), defendem que é possível observar indivíduos optando por gastar mais dinheiro, consumir mais doce e ir mais vezes ao cinema, ao invés de poupar, comer saladas e ir à ginástica, “apesar de suas boas intenções”. A força de vontade limitada impede que prossigam com os planos que se propuseram realizar. Em algum momento, as pessoas terão comido, bebido ou gastado mais do que feito exercício, poupado ou trabalhado. Nesse sentido, pode-se afirmar que a procrastinação é comumente observada, acarretando, contudo, consequências insatisfatórias.

Tendo em vista essa limitação, optam por determinadas escolhas, mesmo quando conflitam com seus próprios interesses. De acordo com Jolls, Sunstein e Thaler (1998) muitos fumantes e usuários de drogas afirmam preferirem não fazer uso de substâncias químicas, e alguns optam por associarem-se a programas que os ajudem a parar.

Em Mullainathan e Thaler (2000), afirma-se que as pessoas, em certa medida, têm consciência da limitação de sua força de vontade e, por essa razão, tomam medidas para mitigar seus efeitos. Elas, por exemplo, deixam de comprar doces ao seguirem dietas ou compram maços de cigarro em quantidades reduzidas para não caírem em tentação.

Segundo Jolls, Sunstein e Thaler (1998), em alguns casos há demanda por atuação governamental por meio de políticas públicas, com o intuito de controlar algumas

ações. Normas jurídicas e programas sociais possibilitam o entendimento e a obtenção de resultados mais satisfatórios, apesar da limitação de força de vontade. Essa limitação, de acordo com os autores, apresentam maior relevância quando suas consequências advêm após um certo período de tempo. Programas que facilitem ou exijam a realização de poupanças e normas que garantam a segurança social contra o crime, eliminando a tentação de seu cometimento em razão de recompensa imediata, são vistos como extremamente benéficos.

Diante da dificuldade de ater-se ao plano inicial, devido à limitação da força de vontade, a compreensão prévia dessa limitação permite a sua correção por intermédio da formalização de compromisso ao plano inicial. Esse compromisso pode ser firmado, por exemplo, por acordo contratual. Jolls (2007) afirma que, diante da situação de consumo *versus* poupança, caso o indivíduo detivesse um plano inicial, seria necessário formular um acordo entre ele e o banco ou instituição responsável, para garantir que fosse efetivamente cumprido. No entanto, essa limitação só poderia ser suprimida caso não fosse possível a renegociação entre as partes, o que ocorre apenas em casos específicos.

2.3 Autointeresse limitado

É possível observar também que as pessoas praticam condutas e tomam decisões pautadas em seus próprios interesses. Algumas teorias econômicas, além da hipótese de agentes racionais, adotam a hipótese do comportamento humano autointeressado. Consoante aborda Kerstenetzky (2005), o autointeresse explica o comportamento humano na medida em que este, tanto individual quanto coletivo, decorre da motivação de interesses individuais.

Segundo Adam Smith (1996 [1776], p. 74)

“O homem, entretanto, tem necessidade quase constante da ajuda dos semelhantes, e é inútil esperar esta ajuda simplesmente da benevolência alheia. Ele terá maior probabilidade de obter o que quer, se conseguir interessar a seu favor a autoestima (sic) [autointeresse] dos outros, mostrando-lhes que é vantajoso para eles fazer-lhe ou dar-lhe aquilo que precisa. (...) Dirigimo-nos não à sua humanidade, mas à sua autoestima (sic) [autointeresse] , e nunca lhes falamos das nossas próprias necessidades, mas das vantagens que advirão para eles.”

Isto posto, a hipótese do comportamento autointeressado permitiria o aumento da satisfação ou da utilidade em decorrência da busca de melhoria de sua condição (KERSTENETZKY, 2005). Este seria um dos primeiros motivos da sua atuação.

O comportamento humano, todavia, não é estrito e perfeitamente delimitado. As motivações comportamentais divergem, e a suposição de comportamentos pautados unicamente em interesses pessoais limitaria a sua abrangência. Mullainathan e Thaler (2000) defendem que as pessoas são “limitadamente egoístas”. Incorporam, assim, o altruísmo na tomada de decisão do indivíduo.

Jolls, Sunstein e Thaler (1998, p. 1479, tradução nossa) abordam a limitação do autointeresse de forma distinta daquela enfatizada por algumas áreas da economia convencional. Os autores defendem que “as pessoas importam-se ou fingem que se importam com terceiros, até mesmo estranhos, em algumas circunstâncias”.

A limitação do comportamento autointeressado não se operacionaliza apenas frente a atitudes altruístas, mas também diante de situações onde se almeja a justiça. Os indivíduos prezam por serem tratados justamente e, quando assim são tratados por terceiros, buscarão se comportar do mesmo modo. Diante disso, Jolls et al. (1998) declaram que os agentes do modelo econômico comportamental e os agentes da teoria neoclássica possuem comportamentos divergentes, posto que aqueles agem de maneira mais cortês e, quando tratados injustamente, mais rancorosa.

Em Sunstein (1997), assume-se que a visão econômica centrada no comportamento autointeressado pressupõe um indivíduo que se preocupa apenas com o seu bem-estar, em detrimento do bem-estar alheio. Não obstante essa hipótese seja útil por simplificar suposições, as pessoas, em geral divergem da mesma. De acordo com o autor, os indivíduos desejam atuar de forma justa, e, principalmente, serem vistos atuando como tal. Nesse caso, sacrificar-se-ia seu interesse econômico com o escopo de ser, ou ao menos parecer, justo. Além disso, tendem a responder em conformidade com aquilo que vivenciaram. Ou seja, agem respeitosa e gentilmente caso tenham sido assim tratados, caso contrário, agem com despeito caso não tenham sido tratados respeitosamente.

Jolls, Sunstein e Thaler (1998, p. 1480, tradução nossa) asseveram que, à vista do autointeresse limitado, em determinadas circunstâncias os indivíduos dispor-se-ão a “incorrer em custos financeiros para punir comportamentos injustos, desleais”. Isso ocorre, por exemplo, quando uma das partes do negócio jurídico realiza uma conduta distinta da conduta habitual ou ordinária. Segundo Kahneman et al. (1986), em Jolls (2010, p. 191), há uma “transação de referência” na qual se pautam as interações entre as partes. As atitudes vistas como injustas ou desleais seriam aquelas que divergirem substancialmente dos termos de tal referência.

As normas jurídicas garantem a harmonia social e a aplicação da justiça frente aos diversos litígios. Há, contudo, situações onde as normas sociais realizam esse trabalho. De acordo com Sunstein (1997), as pessoas detêm a habilidade de impor sanções sociais àqueles que não seguem a conduta ordinária. Cria-se, portanto, um “sistema de reciprocidade”, gerando uma cooperação social, o que não seria viável caso os agentes adotassem um comportamento unicamente autointeressado. O autor afirma ser possível observar em diversos experimentos o alto grau de cooperação existente em situações como, por exemplo, o dilema dos prisioneiros, especialmente quando interagem entre si.

3 Intervenção governamental no processo de tomada de decisão

Em decorrência das limitações de racionalidade, força de vontade e autointeresse, os indivíduos, muitas vezes, não realizam uma escolha ótima. Melhorar a tomada de decisão é, portanto, o objetivo a ser perseguido. À vista disso, o governo deve atuar no sentido de orientar os cidadãos para que suas limitações cognitivas não prejudiquem os processos de julgamento e de decisão.

Nesse contexto, Thaler e Sunstein (2003) defendem o chamado “paternalismo libertário”. Tanto na área privada quanto na área pública almeja-se a promoção do bem-estar, sem, entretanto, eliminar a liberdade de escolha individual. Então, de maneira não intrusiva, o paternalismo libertário propõe a legitimidade de instituições públicas e privadas que possam influenciar no comportamento. Não há aqui o autoritarismo presente em medidas essencialmente paternalistas, prezando-se pela liberdade de escolha.

Os indivíduos não adotam preferências de forma “clara, estável, ou bem ordenada”. As escolhas seriam, então, produtos de heurísticas, vieses, *endowment effect* e *framing effect*, gerando custos para a sociedade. Logo, em diversas situações, as decisões tomadas pelos indivíduos são inferiores em termos do seu próprio bem-estar, e seriam distintas caso lhes fosse possível ter “total acesso a informação, habilidades cognitivas ilimitadas e total força de vontade” (THALER e SUNSTEIN, 2003, p. 175, tradução nossa).

Desse modo, o paternalismo libertário atua no sentido de orientar a tomada de decisão sem impor qualquer preferência, conduzindo à promoção do bem-estar dos cidadãos⁷. Cabe ao governo, então, agir com o intuito de propiciar melhorias tanto no ambiente onde as decisões são tomadas, como no próprio indivíduo que as realiza.

3. 1 Alterações do agente e alterações do ambiente

⁷ Segundo Sunstein (2006, p. 256) tem-se como exemplo de paternalismo libertário “private and public default rules, based a sensible view about the proper course of action; consider automatic enrollment plans for savings, which lead to dramatic increases in savings rates. Or consider the Save More Tomorrow (SMarT) plan, by which some employers have provided their employees with a novel option: allocate a portion of future wage increases to savings. Employees who choose this plan are free to opt out at any time. A large number of employees have agreed to try the plan, and only a few have opted out. The result has been significant increases in savings rates.”

Os tomadores de decisão, em determinados contextos, não estão preparados o suficiente para decidirem livres de viés. Apesar disso ocorrer normalmente por restrições sofridas pelo Sistema 2, as decisões enviesadas podem também ser fruto de déficits educacionais ou intelectuais. Soll, Milkamn e Payne (no prelo, p. 17, tradução nossa) propõem duas maneiras de melhorar a tomada de decisões: “(1) modificando a pessoa por meio da educação ou da disponibilização de estratégias e ferramentas, e (2) modificando o ambiente que a cerca, para facilitar escolhas mais sábias”.

As intervenções governamentais apresentadas por Soll et al. (no prelo), com o intenção de melhorar as decisões dos cidadãos, podem gerar amplos benefícios a custos reduzidos. A modificação do indivíduo, por exemplo, acontece por meio da disponibilização de conhecimento e de ferramentas que o ajudam a superar suas limitações e disposições. Dentre as alternativas disponíveis encontram-se a educação e as estratégias cognitivas que minimizem os efeitos de *narrow thinking*.

É possível melhorar a tomada de decisão, ensinando normas e princípios adequados. Segundo Fong e Nisbett (1991), em Soll et al. (no prelo), conhecimentos estatísticos podem ser aprendidos e transferidos para outras esferas, aplicando seus princípios fundamentais e evitando o viés. Algumas habilidades quantitativas básicas podem ser adquiridas por meio de uma boa educação, o que influirá significativamente nas escolhas. Afim de eliminar a presença de viés, os indivíduos devem obter o conhecimento apropriado, além de identificar as situações passíveis de exclusão.

Quando se está diante de um problema, é mais fácil resolvê-lo analisando-o sob diferentes perspectivas. Nesse sentido, os autores sugerem que uma dos meios mais eficazes de se evitar *narrow thinking* é instruir as pessoas para que olhem problema de outra forma. Dentre as técnicas utilizadas tem-se: (1) gerar boas alternativas, as quais proporcionem uma escolha sábia; (2) lidar com o viés de otimismo, considerando as razões que levariam a erros e falhas; (3) melhorar a precisão de julgamentos, aumentando a quantidade de informações presentes em julgamentos quantitativos; (4) acessar incertezas, realizando perguntas de forma fracionada e, assim, fazendo com que haja foco em cada um dos segmentos separadamente; (5) utilizar modelos quantitativos para aprimorar o julgamento; e (6) utilizar listas de verificação para checar todos os itens listados.

Modificar o ambiente, por sua vez, altera o contexto no qual os julgamentos são realizados. Não obstante existam vieses, ao modificar o ambiente, cria-se situações nas quais eles podem ser considerados irrelevantes ou, até mesmo, úteis. Altera-se a situação externa, proporcionando a redução da incidência de erros. Esse efeito pode decorrer: (1) do

incentivo a melhores escolhas, aumentando os custos de uma má escolha ou fortalecendo as motivações que levem a escolhas mais sábias; (2) da responsabilização, tornando as pessoas responsáveis por seus atos; (3) da disponibilização de novas informações, modificando as crenças e as decisões; e (4) da ratificação de normas sociais, dado que os indivíduos tendem a agrupar-se e imitar comportamentos observados em terceiros.

Thaler e Sunstein (2008, p. 8, tradução nossa) denominam *Nudge* “qualquer fator que altere significativamente o comportamento dos seres humanos”. Uma modificação do ambiente externo qualificada como *nudge* é capaz de incitar alteração nas escolhas, sem, contudo, restringi-las ou realizar qualquer modificação nos preços dos bens transacionados. Utiliza-se apenas da influência sobre princípios psicológicos para melhorar o comportamento (SOLL et al., no prelo).

Nessa perspectiva, as alterações no ambiente podem ocorrer também por meio das normas jurídicas. Tem-se, assim, o chamado *Debiasing Through Law*, cujo objetivo é reduzir os efeitos negativos resultantes de vieses cognitivos, por meio da aplicação da lei. Diante dos erros de interpretação e das conclusões equivocadas, a atuação legítima do governo no sentido de corrigi-los é capaz de proporcionar inúmeros benefícios.

3.2 *Debiasing Through Law*

Tanto as leis quanto as políticas públicas têm papel fundamental na regulamentação das relações interpessoais. De acordo com Galbiati e Vertova (2014), as obrigações previstas pelas normas jurídicas atuam como incentivos. A obrigação em si estabelece determinado comportamento, enquanto os incentivos referem-se às consequências de manter ou modificar o comportamento estipulado. Desse modo, o conteúdo normativo da regra interfere na motivação, gerando impactos nas decisões, ao induzir à sua adesão com um “incentivo material de impor a própria regra” (GALBIATI e VERTOVA, 2014, p. 48, tradução nossa).

Ademais, o sistema jurídico e suas normas são indispensáveis à organização da sociedade e ao bom convívio dos cidadãos. Ao influir nas suas escolhas e preferências tornam-se também responsáveis por moldar seu comportamento. Nesse contexto, há na literatura aqueles que defendem ser possível fazer uso de leis com o escopo de reduzir os níveis de viés, conduzindo os indivíduos em direções mais racionais.

As limitações de racionalidade, força de vontade e autorinteresse observadas devem, segundo Jolls (2007), também ser levadas em consideração, tanto na elaboração das

normas, quanto na configuração das instituições. Em resposta às heurísticas e aos vieses, o legislador faria uso de técnicas e estratégias para alterar a situação responsável por gerar o comportamento racionalmente limitado. A racionalidade limitada seria, então, combatida por meio do direito.

Conforme aponta Sunstein (2006), *Debiasing Through Law* é uma das formas mais “fracas” de paternalismo⁸. Isso porque os agentes continuam com a sua liberdade de escolha, podendo agir como optarem. Logo, seu objetivo seria minimizar os efeitos da racionalidade limitada, evitando seus custos e ineficiências, por meio de ações regulatórias.

Segundo Friedman (2011), a intervenção na tomada de decisão via sistema jurídico pode gerar resultados satisfatórios, ampliando o bem-estar da sociedade. Ao provocar mudanças no ambiente externo, pode-se incitar a realização de melhores escolhas e, com isso, enfatizar a obtenção de melhores resultados. O autor defende, pois, que os legisladores, por terem conhecimento dos erros sistemáticos de julgamento cometidos em razão de heurísticas e vieses, devem agir no sentido de corrigi-los. Por meio da regulamentação, neutralizar-se-ia determinados “caprichos”, conduzindo a melhores resultados.

Consoante Jolls e Sunstein (2006, p. 202, tradução nossa), ao preservar as oportunidades de escolha e, em consequência, agir de maneira pouco intrusiva, *debiasing through law* objetiva neutralizar os erros, evitando “custos significativos para aqueles que não exibem racionalidade limitada”. Segundo os autores, não se altera a motivação dos indivíduos a partir de modificações no ambiente externo, mas do próprio processo por meio do qual percebem o mundo ao seu redor.

Assim, o governo, por meio de um processo autoconsciente, se proporia a alterar as percepções de mundo, a fim de proporcionar mudanças comportamentais. Em face dessa atuação governamental é possível questionar a ocorrência de violação à autonomia individual. Todavia, *debiasing through law* tem como escopo orientar e não impor uma escolha, permitindo que os indivíduos a façam sem distorções. Sendo assim, convém atentar para as estratégias particularmente adotadas com o fito de garantir que seus objetivos sejam alcançados.

Além disso, não se deve descartar os riscos de manipulação dos indivíduos promovida pelo governo em prol dos seus próprios interesses. No entanto, tais riscos

⁸ De acordo com Sunstein (2006, p. 254), “strong paternalism forecloses choice, typically on the ground that all or most people will choose unwisely. Mandatory seat belt laws and bans on the use of cocaine and heroin can be understood as strongly paternalistic (though third-party effects are relevant as well)”.

perpassam todas as suas esferas de atuação. O Estado deve, outrossim, respeitar seus cidadãos e prezar pelo bem-estar da sociedade⁹.

Não obstante existam riscos, a produção de respostas à limitação de racionalidade, após a averiguação metodológica de erros sistemáticos, configura uma importante forma de atuação governamental. Recusar-se a responder a esta limitação poderia causar perdas significativas ao bem-estar. *Debiasing through law* seria, portanto, a melhor opção nos casos em que gera menores custos, quando comparada a outras alternativas (JOLLS e SUNSTEIN, 2006).

3.2.1 Aplicação de normas jurídicas no combate ao efeitos negativos do viés de otimismo, do viés *self-serving* e do viés de retrospectiva

As transações de mercado são passíveis de gerar bem-estar social, considerando o pressuposto de que as partes delas não participariam, caso não fossem colocadas em uma posição melhor quando comparada à posição anterior. Isto faz presumir que elas fazem a melhor opção disponível, e seu resultado, ao final, configura-se um ótimo de Pareto (FRIEDMAN, 2011). Posto que o Estado deve preservar o bem-estar da sociedade, carece intervir de forma razoável no mercado quando necessário.

À vista disso, *debiasing through law* influi nas transações de mercado por meio de normas referentes à publicidade e à proteção do consumidor. Isso ocorre a partir do controle de informações e da disponibilização de bens. Dessa forma, busca-se maximizar as escolhas dos consumidores e minimizar seus riscos.

Em decorrência da necessidade de prevenir os mais diversos riscos aos quais estão sujeitos os consumidores, surgem normas que visam regulamentar a sua segurança. No Código de Defesa ao Consumidor em seu art. 8º, lê-se:

Art. 8º Os produtos e serviços colocados no mercado de consumo não acarretarão riscos à saúde ou segurança dos consumidores, exceto os considerados normais e previsíveis em decorrência de sua natureza e fruição, **obrigando-se os fornecedores, em qualquer hipótese, a dar as informações necessárias e adequadas a seu respeito** (grifo nosso).

⁹ “As emphasized, for instance, by the publicity condition in Rawls’s A Theory of Justice (1971, p. 133), regulators should generally refrain from engaging in acts that could not be defended in public to those who are subject to those acts. If a public defense could not be made, the acts are an insult to the autonomy of citizens” (SUNSTEIN, 2006, p. 231).

Conforme aponta Jolls (2010), o fator propulsor da regulamentação concernente à “segurança do consumidor” é a crença de que os consumidores não detêm total consciência dos riscos associados aos produtos. Isso se dá em decorrência da falta de informação, da presença de viés cognitivo, ou de ambos. O viés cognitivo é, neste caso, o viés de otimismo.

O viés de otimismo¹⁰ impele os consumidores a subestimarem os riscos individuais referentes aos produtos. De acordo com Jolls e Sunstein (2006), a resposta ao viés de otimismo não deve se dar a partir da barganha ou da aplicação de restrições a escolhas, mas por intermédio da atuação direta no erro gerado. Os autores sugerem, por esse motivo, a utilização da heurística de disponibilidade para combater o viés de otimismo.

Mediante a heurística de disponibilidade¹¹, como anteriormente mencionado, as pessoas determinam a frequência de um dado evento, ou sua probabilidade de ocorrer, a partir da facilidade com a qual se lembram dele ou o imaginam. Por essa razão, conclui-se ser mais fácil recordar informações adquiridas mais recentemente. Com o intuito de interferir na disponibilidade de certas informações, o estabelecimento de normas que exijam o fornecimento de exemplos concretos de eventuais prejuízos aos consumidores proporciona uma análise mais apurada dos riscos e dos benefícios das transações (JOLLS e SUNSTEIN, 2006).

Sob essa perspectiva, os consumidores teriam conhecimento dos possíveis resultados negativos decorrentes do uso, ou ao menos do uso indevido, de certo bem. Segundo Jolls e Sunstein (2006), a lei deveria obrigar, sob pena de multa administrativa ou responsabilização, a disponibilização de relatos fidedignos de eventuais situações cujo dano decorreu da utilização do produto. Essa conduta apresentaria maior eficácia em comparação ao simples fornecimento de avisos generalizados, onde não se aproveitaria da heurística de disponibilidade.

Consoante o disposto por Nisbett et al. (1982), em Jolls (2010), as pessoas tendem a responder com maior grau de contundência às informações narrativas concretas do que às informações estatísticas dispostas de forma geral. Nesse caso, a provisão de

¹⁰ Em Jolls (2010, p. 221) tem-se que “in general, optimism bias is context dependent (Armor and Taylor, 2002). In some circumstances, consumers may overestimate rather than underestimate the risk associated with a product. For instance, highly available instances of accident or injury can lead to excessive pessimism — a distortion opposite to the one produced by optimism bias (Schwartz and Wilde, 1983)”.

¹¹ Segundo Sunstein (2006, p. 261) “this is a point about how familiarity can affect the availability of instances. A risk that is familiar, like those associated with guns, will be seen as more serious than a risk that is less familiar, like those associated with sunbathing”.

informações concretas proporciona maior acessibilidade ao objeto, apresentando-se mais eficaz do que a simples indicação de dados estatísticos sobre os possíveis riscos decorrentes do consumo de determinado bem.

A utilização da heurística de disponibilidade, contudo, também pode acarretar erros de julgamento. Assim como o viés de otimismo, é passível de induzir à produção de equívocos na avaliação de probabilidades. Entretanto, não deixa de ser um método promissor no combate ao viés de otimismo, pois, após serem evidenciados aspectos importantes, pode-se fazer uso das informações mais relevantes (JOLLS, 2010).

É imprescindível atentar-se para as estratégias utilizadas, a fim de impedir que os consumidores sejam indevidamente sobrecarregados com informações de histórias reais sempre que desejem adquirir um bem. Isso poderia gerar consequências prejudiciais ao consumo. Por essa razão, faz-se necessário delimitar os casos nos quais o viés de otimismo do consumidor mostra-se mais evidente (JOLLS, 2010).

Ademais, a possível gravidade das informações disponibilizadas pode levar a reações exageradas, afetando, indevidamente, o nível de consumo. Por esse motivo, a exigência de narrativas verdadeiras, sob pena de sanções administrativas ou responsabilizações, é uma alternativa mais “modesta e razoável” em resposta ao viés de otimismo (JOLLS, 2010).

Nessa perspectiva, é fundamental o estabelecimento de normas que regulem a publicidade. De acordo com Friedman (2011), o marketing e a publicidade são ferramentas utilizadas no mercado para suscitar o consumo. Seu objetivo é induzir os consumidores a trocarem parte de sua riqueza pelo bem ofertado. À vista disso, *debiasing through law* atua com o intuito de melhorar as decisões em um cenário onde os consumidores são “bombardeados” por marqueteiros com informações de todos os tipos.

Há, todavia, situações (ex.: novas marcas) nas quais é necessário que a publicidade seja realizada de forma mais persuasiva. Tendo em vista o *endowment effect*, onde o valor a ser pago e o valor aceito são calculados de forma diferente, os publicitários deveriam se utilizar de informações comerciais mais eloquentes. Com o escopo de realizar a transação, devem ser eliminadas as divergências existentes entre a disponibilidade de aceitar e a vontade de pagar (JOLLS, 2010 e FRIEDMAN, 2011).

As normas relativas à publicidade, no entanto, tendem a “purificar informações” (FRIEDMAN, 2011). A disponibilização de informações extras pode ocasionar

o aumento dos custos de transação¹². Entretanto, a formulação de normas jurídicas que impõem a disponibilização de informações verídicas propicia a redução desses custos. Com esse objetivo, são elaboradas leis que proíbem a divulgação de publicidade enganosa, o que se configura como forma de *debiasing through law*.

No ordenamento jurídico brasileiro, o Código de Defesa do Consumidor estabelece que:

Art. 37. É proibida toda publicidade enganosa ou abusiva.

§ 1º É enganosa qualquer modalidade de informação ou comunicação de caráter publicitário, inteira ou parcialmente falsa, ou por qualquer outro modo, mesmo por omissão, capaz de induzir em erro o consumidor a respeito da natureza, características, qualidade, quantidade, propriedades, origem, preço e quaisquer outros dados sobre produtos e serviços.

§ 3º Para os efeitos deste código, a publicidade é enganosa por omissão quando deixar de informar sobre dado essencial do produto ou serviço.

Friedman (2011), por sua vez, defende que o viés de otimismo é útil e necessário no que tange às transações. Este viés permite que as pessoas busquem novas experiências e assumam seus riscos. Portanto, para que as transações sejam realizadas, é necessário um certo grau de otimismo. Segundo o autor (2011), a regulamentação da publicidade como forma de combate ao viés de otimismo, em certa medida, retiraria a “esperança” do mercado, o que não proporcionaria melhora no nível de bem-estar.

Em algumas situações, para Friedman (2011), os consumidores promovem transações pautados na esperança, e dispostos a aceitar certo nível de frustração. Apesar de saberem que nem todos os bens e serviços são fabricados ou realizados com perfeição, eles adquirem um conjunto de probabilidades, na expectativa de que a transação seja bem sucedida. Conforme apresentado pelo autor, isso ocorre na aquisição de novas mercadorias, como roupas, eletrodomésticos, ou, até mesmo, na hospedagem em um novo hotel.

No entanto, a esperança a que se refere Friedman pode ser falsamente conduzida. Caso o consumo de um bem ou serviço seja realizado com a expectativa de determinado resultado, e este não seja alcançado, não será afetado apenas o investimento financeiro, mas também a crença na “esperança” inicial. Considerando-se o *framing effect*, onde as perdas são mais valoradas que os ganhos, a perda de utilidade seria maior do que o esperado em transações nas quais não foram depositadas expectativas tão amplas.

¹² “Os custos de transação são custos públicos e privados necessários para se transacionar no mercado, incluindo a etapa de pesquisa prévia, da negociação propriamente dita e do cumprimento da transação” (VERA, et. al. 2012, p. 205).

A tomada de decisão pode ser aprimorada com a disponibilização de informações verdadeiras e relevantes, limitando a ocorrência de transações falhas e outras distorções de mercado capazes de reduzir o bem-estar¹³. Essas informações seriam susceptíveis a aperfeiçoar a “probabilidade estimada de um dano anexado ao produto por um consumidor com tendência otimista, além de melhorar o comportamento daqueles que sofrem uma simples falta de informação” (JOLLS, 2010, p. 225, tradução nossa).

Debiasing through law efetiva-se também no combate ao viés *self-serving*. Esse viés descreve a tendência natural das pessoas a aceitar informações que confirmem suas percepções. “Cognitivamente, os seres humanos são predispostos a buscar informações que confirmem e reforcem noções preconcebidas e suas visões de mundo” (FRIEDMAN, 2011, p. 596, tradução nossa). Outrossim, de acordo com Babcock et al. (1995) em Jolls (2010), é extremamente difícil alterar uma estimativa enviesada depois de processada.

Loewenstein e Moore (2004), em Jolls (2010), realizaram estudos acerca do viés *self-serving* em situações litigiosas. Consoante apontam os autores, observa-se esse viés quando, diante de um conjunto de informações, não se sabe qual a melhor ou mais apropriada interpretação, como ocorre nos litígios. Dado que os litigantes interpretarão as informações com inclinação *self-serving*, sua troca provocará “divergências ao invés de convergências nas expectativas das partes” (JOLLS, 2010, p. 217, tradução nossa).

Nesse contexto, a completa troca de informação não propicia a realização de acordos entre as partes litigantes. Diante disso, Issacharoff e Loewenstein (1995), em Jolls (2010), sugerem a criação normas aptas a limitar o montante de informação disponibilizada em contencioso, minimizando, assim, os efeitos decorrentes do viés *self-serving*.

No que diz respeito ao viés de retrospectiva, *debiasing through law* concretiza-se por meio do Direito Societário. A chamada *Business Judgment Rule* protege os funcionários e diretores de empresas de eventuais responsabilizações motivadas pelo viés de retrospectiva. Rachlinski (1998), em Jolls (2007), defende que os gestores muitas vezes se veem obrigados a tomar decisões com altos riscos e elevado retorno esperado, podendo gerar graves problemas corporativos. Essa regra, no entanto, limita a atuação do Poder Judiciário, mostrando-se eficaz no combate ao viés.

¹³ Friedman (2011, p. 602) aponta que “sellers have the best information about the true value of their own used cars. The sellers know more about the true condition, history, and performance of their own vehicles. Buyers do not have access to that information and therefore will discount the price that they will be willing to pay for the used car, because they do not have complete trust in sellers. Sellers expect the “true” value for the car, but buyers, in their uncertainty, won’t pay that value. Often, this gap yields a transactional failure, as the parties cannot reach agreement on price (AKERLOF, 1970)”.

Após um evento indesejado decorrente do viés de retrospectiva, as estimativas de probabilidade da sua ocorrência são realizadas de forma exacerbada, o que favorece a responsabilização do agente causador. Contudo, a *business judgment rule* impede que os autores sejam responsabilizados, tendo em vista que atuaram em prol dos interesses da empresa e no cumprimento de suas atribuições.

No ordenamento jurídico brasileiro a *business judgment rule* foi incorporada pela Lei 6.404/76, artigo 159, § 6º. Tem-se que “o juiz poderá reconhecer a exclusão da responsabilidade do administrador, se convencido de que este agiu de boa-fé visando ao interesse da companhia”.

Em Block (2013), afirma-se que seu escopo é amparar o conselho administrador ou diretor, presumindo a sua boa decisão ou julgamento, caso tenha sido realizado de forma diligente e coerente. Protege-se, desse modo, os gestores da responsabilização pessoal frente aos resultados da gestão, quando esta é exercida dentro dos moldes legais, com dignidade, sem desvio ou abuso de poder, tendo sempre em vista os interesses da empresa.

Não se deve esquecer que os legisladores também são dotados de racionalidade limitada. Mesmo aqueles envolvidos em *debiasing through law* ou outras estratégias corretivas fazem uso de heurísticas e estão sujeitos a vieses previamente identificados. Além disso, o estabelecimento daquilo que é “bom” para o indivíduo ou para a sociedade suscita o debate, transcendendo seus objetivos¹⁴.

No entanto, tendo em vista a limitação de racionalidade, *debiasing through law* firma-se como uma importante ferramenta, não devendo ser ignorado ou excluído do repertório governamental. O Estado tem a obrigação de ser cauteloso e seletivo na elaboração das normas, devendo, então, intervir de maneira criativa e efetiva no bem-estar dos consumidores e da sociedade.

¹⁴ “Any governmental help for those who are boundedly rational may remove a desirable incentive to learn over time. In addition, what seems to be bounded rationality may simply involve idiosyncratic tastes. If some people are eating a great deal of ice cream, and gaining a lot of weight as a result, this may be because they greatly enjoy ice cream. No problem of bounded rationality need be involved. If some people are refusing to exercise, it may be because they really dislike exercise and because the health gains from exercise, even over a lifetime, do not justify the cost” (SUNSTEIN, 2006, p. 254).

Considerações Finais

Estudos da psicologia cognitiva e da economia comportamental foram fundamentais para a compreensão de algumas características do comportamento humano. O modelo de agentes racionais, ao assumir a realização de escolhas ótimas que maximizem a utilidade, não considera em sua análise os vieses, as heurísticas e as aversões, aos quais os indivíduos estão sujeitos.

O presente trabalho buscou demonstrar que as limitações de racionalidade, de força de vontade e de autointeresse muitas vezes impedem a adoção de comportamentos racionais. Os erros de julgamento, a ausência de autocontrole e o altruísmo fazem com que o agente não atue conforme o *homo economicus* estabelecido pela economia tradicional.

Tais erros de julgamento são decorrentes não só das heurísticas, utilizadas para simplificar a resolução de conflitos, mas também dos vieses. Estes erros sistemáticos, frutos da subutilização do Sistema 2, caracterizado pelo pensamento racional, são capazes de alterar a percepção da realidade interferindo, na tomada de decisão.

Este trabalho visou também apresentar formas de minimizar os efeitos negativos gerados por vieses, os quais podem implicar em custos à sociedade. O viés de otimismo, o viés *self-serving* e o viés de retrospectiva geram conclusões equivocadas, impedindo a realização de escolhas ótimas. Por tudo isso, defendeu-se a atuação governamental no sentido de orientar a tomada de decisão dos cidadãos, promovendo o seu bem-estar.

Foi possível constatar que *debiasing through law* é uma boa alternativa no que se refere a alterações do ambiente externo ao agente, capazes de influenciar seu comportamento. As normas jurídicas, ao influírem nas escolhas e preferências dos indivíduos, podem conduzi-los em direções mais racionais e, dessa forma, evitar custos e ineficiências.

Este estudo também se propôs a entender as estratégias existentes, além de explorar futuras possibilidades de aplicação. Assim, expôs algumas normas presentes no ordenamento jurídico brasileiro e formulou sugestões de outras alternativas de combate aos vieses.

Diante do viés de otimismo, pode-se utilizar normas que regulamentem a publicidade e a proteção do consumidor. A disponibilização de relatos fidedignos em relação aos riscos de utilização do bem e a proibição de propaganda enganosa configuram-se respostas eficazes a esse tipo de viés.

No que tange ao viés *self-serving*, normas aptas a limitar o montante de informação disponibilizada em contencioso seriam adequadas. Isso se explica, pois a ampla troca de informação não propicia a realização de acordos entre os litigantes, ao contrário, faz com que reforcem e confirmem a posição adotada por cada um deles.

O viés de retrospectiva, por sua vez, ao gerar estimativas de probabilidade equivocadas após o acontecimento de eventos indesejados, favorece a responsabilização do agente causador. Faz-se necessário assim, que a lei proteja o administrador, o qual muitas vezes se vê obrigado a tomar decisões de altos riscos e elevado retorno esperado, das eventuais responsabilizações motivadas por esse tipo de viés.

Por fim, vale ressaltar que a literatura referente a *behavioral law and economics*, assim como a *debiasing through law*, é escassa e carece de aprofundamento. Em pesquisas futuras, poder-se-á avaliar os reais efeitos gerados por vieses no mercado, com base em dados empíricos, além de verificar se as estratégias utilizadas efetivamente reduzem os custos e promovem melhorias no bem-estar dos indivíduos.

Referências Bibliográficas

- ARIELY, D. **Predictably Irrational**. New York: Haper Collins Publishers, 2008.
- ARIELY, D. **The upside of irrationality**. New York: Harper Collins Publishers, 2010.
- BABCOCK, LINDA, LOEWENSTEIN e ISSACHAROFF, S. **Creating Convergence: Debiasing Biased Litigants**. *Law and Social Inquiry*, v. 22, p. 913-926, 1997.
- BECKER, G. S. **The economic approach to human behavior**, *The University of Chicago Press*, 1976.
- BERNOULLI, D. (1738 [1954]). **Expositions of a new theory on the measurement of risk**. *Econometrica*, v. 22, p. 23-36, 1954.
- BLOCK, M. **Business Judgment Rule – A Responsabilidade dos Administradores nas Sociedades Anônimas**. *Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais*. São Paulo: Editora revista dos Tribunais 46, 2009.
- COASE, Ronald H. **The Problem of Social Cost**. *The Journal of Law and Economics*, v. 3, p. 1-44, 1960.
- CUSINATO, R. T. **Teoria da decisão sob incerteza e a hipótese da utilidade esperada: conceitos analíticos e paradoxos**. Dissertação (Pós-Graduação em Economia), Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2003.
- FRIEDMAN, D. A. **Debiasing Advertising: Balancing Risk, Hope, and Social Welfare**. *Journal of Law and Policy*, v. 19, p. 539-609, 2011.
- GICO JR, I. et. al. **Introdução ao Direito e Economia**. *Direito e Economia no Brasil*. São Paulo: Atlas, p. 201-224, 2012.
- JACOBY, L. L. e DALLAS, M. **On the Relationship Between Autobiographical Memory and Perceptual Learning**. *Journal of Experimental Psychology*, v. 110, n. 3, p. 306-340, 1981.
- JOHNSTON, W. A., DARK, V. J. e JACOBY, L. L. **Perceptual Fluency and Recognition Judgments**. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, v. 11, n. 1, p. 3-11, 1985.
- JOLLS, C. **Behavioral Economics and the Law**. *Foundations and Trends in Microeconomics*, v. 6, n. 3, p. 173-263, 2010.
- JOLLS, C. **Behavioral Law and Economics**. *Behavioral Economics and Its Applications*, Peter Diamond e Hannu Vartiainen eds. Princeton University Press, 2007.
- JOLLS, C. e SUNSTEIN, C. R. **Debiasing through Law**. *The Journal of Legal Studies*, v. 35, n. 1, p. 199-241, 2006.

- JOLLS, C.; SUNSTEIN, C. R. e THALER, R. **A behavioral approach to law and economics.** *Stanford Law Review*, v. 50, p. 1471-1550, 1998.
- KAHNEMAN, D. **A Perspective on Judgment and Choice.** *American Psychologist*, v. 58, n. 9, p. 697-720, 2003.
- KAHNEMAN, D. **Thinking Fast and Slow.** New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011.
- KAHNEMAN, D. e KLEIN, G. **Conditions for Intuitive Expertise: a failure to disagree.** *American Psychologist*, v. 64, n. 6, p. 515-526, 2009.
- KAHNEMAN, D. e TVERSKY, A. **Prospect Theory: an analysis of decision under Risk.** *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979.
- KAPLOW, L. e SHAVELL, S. **Fairness versus Welfare.** Cambridge, Harvard University Press, 2002.
- KERSTENETZKY, C. L. **Qual o valor do auto-interesse ?** *Revista de Economia Política*, v. 25, n. 3, p. 254-276, 2005.
- KOROBKIN, R. B. e ULEN, T. S. **Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics.** *California Law Review*, v. 88, n. 4, p. 1051-1144, 2000.
- LANGEVOORT, D. C. **Behavioral Theories of Judgment and Decision Making in Legal Scholarship: A Literature Review.** *Vanderbilt Law Review*, v. 51, p. 1499-1540, 1998.
- MULLAINATHAN, S. e THALER, R. **Behavioral Economics.** Massachusetts Institute of Technology Department of Economics Working Paper No. 00-27, 2000.
- SMITH, A. **Uma Investigação sobre a causa e a natureza da riqueza das nações.** São Paulo: Editora Abril Cultural, p. 74, 1996.
- RABIN, M. e SCHRAG, J. L. **First Impressions matter: a modelo of confirmatory bias.** *The Quarterly Journal of Economics*, p. 37-82, 1999.
- SMITH, A. (1776) **A riqueza das nações:** investigação sobre sua natureza e suas causas. Tradução de Luis João Baraúna. São Paulo: Editora Nova Cultura Ltda., 1996.
- SOLL, J. B.; MILKMAN, K. L. e PAYNE J. W. **A user's guide to debiasing.** *Wiley-Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making*, K. Gideon e G. Wu (eds.), no prelo.
- SUNSTEIN, C. R. **Behavioral Analysis of Law.** *The University of Chicago Law Review*, v. 64, n. 4, p. 1175-1195, 1997.
- SUNSTEIN, C. R. **Behavioral Law and Economics: A Progress Report.** *American Law and Economics Review*, v. 1, p. 115-157, 1999.
- SUNSTEIN, C. R. **Boundedly Rational Borrowing.** *The University of Chicago Law Review*, v. 73, p. 249-270, 2006.

- THALER, R. S. e SUNSTEIN, C. R. **Libertarian Paternalism.** *The American Economic Review*, v. 93, n. 2, p. 175-179, 2003.
- TVERSKY, A. e KAHNEMAN, D. **Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases.** *Science*, v. 185, p. 1124-1131, 1974.
- VEETIL, V. P. **Conceptions of rationality in law and economics, a critical analysis of the homoeconomicus and behavioral models of individuals.** *European Journal of Law and Economics*, v. 31, p. 199-228, 2011.
- VERA, F. S. et. al. **Análise Econômica da Propriedade.** *Direito e Economia no Brasil*. São Paulo: Atlas, p. 201-224, 2012.
- WRIGHT, J. D. e GINSBURG, D. H. **Behavioral law and economics: its origins, fatal flaws, and implications for liberty.** *Northwestern University Law Review*, v. 106, n. 3, p. 1033-1088, 2012.
- ZANITELLI, L. M. **O efeito da dotação (*endowment effect*) e a responsabilidade civil.** *Revista Direito*, v. 2, n. 1, p. 131-150, 2006.